Commerce international Canada | International Trade Canada | Canada

CanadExport

Vol. 22, nº 13
15 juillet 2004

Commerce Canada-UE : bilan statistique

Après les États-Unis, l'Union européenne (UE) est le deuxième partenaire du Canada en matière de commerce et d'investissement. Nos échanges de produits avec l'UE se chiffrent à 57,3 milliards de dollars, soit 7,5 % de l'ensemble de nos échanges bilatéraux, ce qui en fait à la fois notre deuxième destination d'exportation et notre deuxième source d'importation. Nos échanges de produits avec l'UE dépassent largement ceux que nous avons avec le Japon et la Chine, qui atteignent respectivement 21,4 milliards et 20 milliards de dollars.

Ces échanges avec l'UE prennent des proportions encore plus impressionnantes si on prend en considération les échanges de services. En effet, la valeur de nos échanges de produits et de services avec l'UE s'élève à 77,8 milliards de dollars, 17 % de nos exportations de services étant destinées à l'UE, qui

voir page 4 — **Canada-UE**

Mission environnementale à Mexico

Mexico, Mexique — du 7 au 10 septembre 2004 — Les entreprises canadiennes des secteurs de l'environnement et du changement climatique désireuses d'explorer les possibilités commerciales offertes au Mexique sont invitées à participer à **Enviro-Pro/TECOMEX 2004**. Réunissant 200 exposants et plus de 5 000 professionnels de haut calibre dans le domaine de l'environnement, Enviro-Pro est la foire commerciale et conférence environnementale la plus importante du Mexique.

Le marché mexicain des produits et services environnementaux dépasse maintenant 5,5 milliards de dollars annuellement, et l'on prévoit que d'ici 2010, ce chiffre atteindra 27,5 milliards. À l'heure actuelle, environ 20 millions de Mexicains n'ont pas accès aux services de collecte de déchets ni de traitement des eaux usées, et plus de 10 millions d'entre eux ne disposent pas d'eau potable.

Commerce international Canada (CICan) et l'ambassade du Canada à Mexico organisent, du 7 au 10 septembre 2004, une mission commerciale en terre mexicaine dans le domaine de l'environnement. Les entreprises canadiennes participantes auront la chance d'exposer leurs produits et services au pavillon du Canada, de profiter de séances de jumelage avec des clients et intervenants, de recueillir des renseignements et des données sur ce marché, de rencontrer des contacts en privé, de faire des visites sur le terrain et de bénéficier de soutien publicitaire.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Ladan Amirazizi, délégué commercial, Direction du Mexique (NMX), CICan, tél. : (613) 995-8804, téléc. : (613) 996-6142, courriel : ladan.amirazizi@dfait-maeci.gc.ca.

2007-01867/

Haute couture et diamants

Le Canada charme les visiteurs au salon de la mode d'Allemagne

Peu de gens en Allemagne et dans le reste de l'Europe savent que le Canada est devenu un important producteur de diamants, de fait le troisième au monde en 2003. Et la plupart des gens ignorent aussi que l'industrie de la haute couture canadienne, qui est concentrée au Québec, est florissante.

Pour montrer combien les diamants canadiens et la mode canadienne vont de pair, le salon **Heringsdorf-goes-Fashion**, qui est l'événement de mode le plus prestigieux d'Allemagne, présentait les créations de grands dessinateurs de mode canadiens ainsi que l'exposition Canadian Arctic Diamonds™. Ce salon s'est tenu en avril dernier à Heringsdorf, lieu de villégiature historique situé le long de la côte allemande sur la mer Baltique.

Sept dessinateurs de mode du Canada ont participé à l'événement, à savoir **Marie Saint Pierre**, **Yves Jean Lacasse**, **Harricana Par Mariouche** et **Renata Morales**, du Québec, **Lida Baday** et **David Dixon**, de l'Ontario, et **Dene Fur Clouds**, des Territoires du Nord-Ouest (T.N.-O.).

Pendant deux jours, quelque 800 invités ont parlé avec enthousiasme des créations canadiennes, vantant leur élégance, leur charme, leur inspiration ethnique et leur très grande originalité. Les visiteurs allemands ont été particulièrement intrigués par le traitement des peaux de castor appliqué aux créations de Dene Fur Clouds qui sont le reflet des riches traditions autochtones du Canada.

De qualité supérieure

Les diamants canadiens, taillés et polis à Yellowknife, ont été transportés à Heringsdorf par Mme Hilary Jones, directrice générale de la société **Arslanian Cutting Works**. L'exposition Canadian Arctic Diamonds™ expliquait comment ont été découverts les diamants des T.N.-O. et comment est née l'industrie locale de la taille et du polissage. Elle présentait des échantillons de roches diamantifères, des instruments de taille et de polissage, ainsi que des documents d'information sur le processus de certification unique en vigueur dans les T.N.-O.

La promotion des diamants était soutenue par le gouvernement des Territoires du Nord-Ouest, Arslanian Cutting Works, DeBeers Canada Exploration, Diavik Diamond Mine et Niessing, le joaillier allemand. L'exposition se poursuivra à Heringsdorf jusqu'à la fin de juillet 2004 et se déplacera ensuite à la nouvelle ambassade du Canada à Berlin.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Frieda Saleh, agente de commerce, consulat du Canada à Munich, tél. : (011-49-89) 2199-5716, téléc. : (011-49-89) 2199-5717, courriel : frieda.saleh@dfait-maeci.gc.ca ou avec Bruno Wiest, agent de promotion commerciale et technologique, ambassade du Canada à Berlin, tél. : (011-49-30) 2031-2363, téléc. : (011-49-30) 2031-2115, courriel : bruno.wiest@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.kanada.de.endes.

photographie : XAM Werbung und Event

Mannequin portant une création de Dene Fur Clouds, bijoux d'Arslanian Cutting Works.

*Pour en savoir plus sur le Canada et l'Europe, consultez le numéro 22 de **Canada — Regard sur le monde**, le magazine trimestriel d'Affaires étrangères Canada sur la politique étrangère (www.maeci-dfait.gc.ca/canada-magazine).*

CanadExport

Rédaction : **Yen Le**
Michael Mancini
Jean-Philippe Dumas

Tirage : **53 000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-5791**
Courriel :
canad.export@dfait-maeci.gc.ca
Site Web : **www.canadexport.gc.ca**

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada (CICan).

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.

Convention de la poste-publication nº **40064047**

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
CICan
125, promenade Sussex, Ottawa, Ont. K1A 0G2
Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL

INFORMATION ET SERVICES PERSONNALISÉS

Le Délégué commercial virtuel vous ouvre tout un monde de ressources... à portée de main! Page Web protégée par mot de passe, personnalisée et sécuritaire, le Délégué commercial virtuel vous permet de créer votre espace de travail en ligne et de trouver les débouchés dans votre secteur et sur vos marchés cibles. Tirez parti des services personnalisés que vous offrent les délégués commerciaux du Canada aux quatre coins du monde!

Délégué commercial virtuel — DE L'INFORMATION COMMERCIALE ET PLUS ENCORE —, un outil essentiel pour les associations canadiennes

La Forest Industry Suppliers and Logging Association (FISLA) est un organisme à but non lucratif qui représente les sociétés membres de l'industrie forestière et des secteurs connexes.

Il est capital pour les associations canadiennes comme la FISLA, qui aident leurs membres à réussir sur le plan international, d'avoir accès à l'information commerciale sur les marchés étrangers. Cependant, il peut s'avérer coûteux en temps et en argent d'obtenir cette information. Heureusement, le directeur général de la FISLA, M. Ken Glover, a trouvé un moyen grâce auquel son association peut obtenir ce dont ses membres ont besoin — de l'information commerciale et plus encore — par le biais du Délégué commercial virtuel. Le tout gratuitement.

La FISLA fait appel au Délégué commercial virtuel essentiellement pour se procurer de l'information commerciale et connaître les débouchés, ainsi que pour communiquer avec les délégués commerciaux travaillant sur les marchés d'intérêt pour ses membres. « Il s'agit pour nous d'un outil indispensable, affirme M. Glover. Certains membres n'ont pas l'effectif nécessaire pour surveiller les nouveaux débouchés de façon régulière. Nous utilisons donc le Délégué commercial virtuel, qui assure le suivi pour eux, ou nous les encourageons à s'y inscrire.

« Nous formons un partenariat avec le Service des délégués commerciaux, ajoute-t-il. La FISLA donne aux agents commerciaux de l'information sectorielle pertinente, et les agents nous fournissent les noms de bons contacts, des études de marché et des événements spécifiques qu'en retour nous échangeons avec nos membres intéressés.

« Un fabricant d'armoires à qui nous avions fourni un débouché d'affaires souhaitait y donner suite. Mais nous manquions de statistiques sur les données démographiques, les permis et les exigences commerciales sur le marché en question. Nous avons donc adressé l'entreprise au Délégué commercial virtuel pour qu'elle puisse obtenir l'information commerciale nécessaire à la soumission d'une offre. Sans le Délégué commercial virtuel et ses agents commerciaux, cette entreprise n'aurait pas eu les données nécessaires pour exploiter à temps ce débouché. »

Obtenez-vous ce qu'il vous faut?

Les associations comme la FISLA et leurs membres sont à la recherche de renseignements utiles, exacts et de première main, qui offrent de réelles possibilités de réseautage et qui aident au développement de nouveaux marchés. Selon M. Glover, le Délégué commercial virtuel répond aux besoins. C'est un outil d'affaires très commode qui offre un accès à des services personnalisés et à de l'information sur mesure selon les secteurs et les marchés choisis, par le biais des agents commerciaux travaillant sur les marchés cibles.

Conseils aux associations canadiennes

« Je recommanderais fortement aux associations d'éviter de réinventer la roue. Le Service des délégués commerciaux a investi énormément de temps, d'énergie et d'argent pour faire du Délégué commercial virtuel un outil efficace, capable de les aider dans leur collecte d'information commerciale, signale Ken Glover. Selon moi, ce serait contre-productif de ne pas l'utiliser. »

« Il faudrait à une association plus de temps et de ressources, voire un employé, pour fournir ce que le Délégué commercial virtuel offre de façon régulière — et ce, gratuitement. »

Ken Glover
Directeur général
Forest Industry Suppliers and Logging Association
www.fisla.com

Visitez le site www.infoexport.gc.ca pour vous inscrire au Délégué commercial virtuel.

Nous aimerions savoir comment votre entreprise se sert de son délégué commercial virtuel. Nous attendons votre appel au (613) 944-0123.

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

Pour obtenir de plus amples renseignements sur le Délégué commercial virtuel, consultez :

www.infoexport.gc.ca

Réinvestissement dans les collectivités canadiennes

Le ministre d'État (Infrastructure) et ministre responsable de la Société canadienne d'hypothèques et de logement, M. Andy Scott, a annoncé en mai, au nom du ministre du Commerce international, M. Jim Peterson, le renouvellement du programme du gouvernement du Canada qui vise à attirer et à maintenir des investissements étrangers directs dans les collectivités canadiennes.

Le Programme d'appui à l'investissement communautaire (PAIC), anciennement Programme de développement des marchés d'exportation — Investissement (PDME-I), sera reconduit pour cinq années supplémentaires et financé à hauteur de 5 millions de dollars par année.

« Les collectivités sont le moteur de la croissance économique et un outil essentiel dont dispose le Canada pour soutenir la concurrence au XXIe siècle, a déclaré le ministre Peterson. Je suis fier d'annoncer le renouvellement du financement de cette initiative couronnée de succès. Le PAIC continuera d'aider nos villes, grandes et petites, à obtenir des investissements et du personnel compétent de partout au monde. »

« Les collectivités constituent le fondement de notre nation, a affirmé le ministre Scott. Le PAIC permettra aux municipalités d'un océan à l'autre de favoriser l'innovation et la croissance économique dans leurs régions respectives. »

Grâce au PAIC, les collectivités peuvent demander des fonds de contrepartie, à concurrence de 50 p. 100, pour élaborer et exécuter des stratégies d'investissement local. Les demandes sont évaluées selon la qualité et l'innovation, les retombées économiques escomptées et l'intensité de

voir page 5 — **Investissement**

Canada-UE

— *suite de la page 1*

est la source de 16 % de nos importations de services.

Au cours des années 1990, avec la mondialisation, les entreprises d'Europe et d'Amérique du Nord ont commencé à compter de moins en moins sur les ventes au sein de leurs marchés nationaux et de plus en plus sur les exportations. L'Europe de l'Ouest est aujourd'hui la principale source mondiale d'investissement étranger, dans une proportion de 61,3 %, contre environ 20 % pour les États-Unis et 5 % pour le Japon.

Beaucoup d'entreprises canadiennes bien connues font partie du quotidien des Européens : **Alcan**, **Bombardier** et **Magma International** ont chacune dix usines en Allemagne seulement. Quelque 50 % des activités d'Alcan se réalisent en Europe, contre 35 % en Amérique du Nord. Bombardier et **Nortel Networks** sont les employeurs les plus importants en Irlande du Nord. Environ 50 % du trafic Internet en UE circule sur de l'équipement de Nortel.

L'investissement étranger direct (IED) de l'UE au Canada est passé de 35 milliards de dollars en 1992 à 102 milliards de dollars en 2002 et il représentait près de 14 % de tous les investissements étrangers réalisés au Canada en 2002. Quant à l'IED canadien en Europe (essentiellement en UE), il a augmenté encore plus rapidement et a quintuplé, passant de 23 milliards de dollars en 1992 à 120 milliards de dollars l'an dernier. Au total, en 2002, l'UE a reçu plus de 30 % de tout l'IED canadien. L'investissement est en train de devenir le moteur de nos échanges avec l'UE.

Des échanges commerciaux d'une telle envergure ne se sont pas développés sans l'instauration de canaux de communication entre les intéressés de même que sans la mise en place de plusieurs mécanismes bilatéraux de gestion des relations commerciales.

À cet égard, le ministre du Commerce international du Canada rencontre fréquemment le commissaire au commerce de l'UE afin de discuter des douanes, des politiques sur la concurrence, des sciences et technologies, des vins et spiritueux, du piégeage, des inspections vétérinaires et de la reconnaissance mutuelle de la certification et de l'évaluation des produits servant à des fins de normalisation.

En outre, à l'échelle du secteur privé, le Forum sur le commerce Canada-Europe (FORCCE), association indépendante établie en 1999, est ouvert à la participation des entreprises du Canada et de l'UE. Il se concentre sur des questions de politiques touchant les relations bilatérales en matière de commerce et d'investissement. Les représentants du FORCCE rencontrent généralement les ministres du Commerce du Canada et de l'Europe en marge des sommets Canada-UE.

Sur le plan des mécanismes d'échanges bilatéraux, mentionnons que le Canada et l'UE sont convenus d'élaborer un cadre de coopération volontaire relatif à la réglementation, fondé sur un plan d'action conjoint en matière de réglementation adopté en mai 2003 au Sommet d'Athènes, l'objectif de ce cadre étant d'améliorer la réglementation et de faire en sorte qu'elle n'entrave pas inutilement le commerce et l'investissement.

On prévoit par ailleurs entreprendre cette année la négociation d'un vaste accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement. Ce futur accord dépasserait les questions habituelles d'accès aux marchés et viserait des domaines tels que la facilitation du commerce et de l'investissement, la science et la technologie ainsi que la coopération en matière de réglementation.

Tout indique que les relations commerciales Canada-UE progressent rapidement, et tous ces efforts de rapprochement sur le plan commercial témoignent d'une vitalité des échanges et d'une volonté de les faire prospérer davantage. Manifestement, le Canada et l'Union s'affairent à consolider leur partenariat déjà bien établi qui leur réserve un avenir économique lucratif.

Le Canada, pays d'innovation, à CeBIT 2004

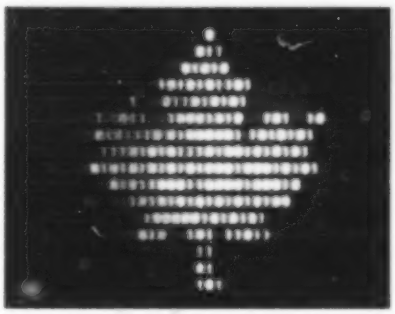
Les technologies d'information et de communication (TIC) forment le secteur le plus souvent associé au dynamisme industriel et au succès économique du Canada. Influant sur pratiquement tous les domaines d'activités de la société moderne, ce secteur empreint d'« universalité » est un excellent exemple d'innovation dont est capable le Canada, qui n'a rien à envier à quiconque lorsque vient le temps de commercialiser des technologies.

Pour montrer son savoir-faire en ce domaine, le Canada a aménagé un pavillon au Future Parc, aire d'exposition spéciale consacrée aux sciences et technologies et à la recherche-développement, dans le cadre de CeBIT 2004, le plus important salon du genre dans le monde. CeBIT 2004, qui a eu lieu cette année à Hanovre, en Allemagne, du 18 au 24 mars, a attiré 6 000 exposants et plus d'un demi-million de visiteurs. Ce salon ne sert pas uniquement de plateforme d'activités commerciales, mais aussi de salle d'exposition de travaux de recherche et de technologies novatrices. C'est Commerce international Canada qui, par l'intermédiaire de son programme de promotion du commerce extérieur visant à favoriser les exportations canadiennes et l'investissement direct étranger, a organisé la participation du Canada à CeBIT 2004.

Le pavillon du Canada au Future Parc

Cinq exposants ont fait des démonstrations technologiques en direct au pavillon du Canada du Future Parc.

Deux technologies de visualisation canadiennes particulièrement accrocheuses ont fait l'objet d'une démonstration : une nouvelle technologie holographique mise au point par la société **XYZ Imaging Inc.** (xyzimaging.com) de Montréal et le théâtre virtuel élaboré par l'ITI-CNRC. Le théâtre virtuel est un système 3D entièrement échelonnable, mobile, à résolution élevée, qui permet de visualiser la crypte byzantine de Santa Cristina, à Lecce, en Italie. La société **Diatem Networks** d'Ottawa a fait la démonstration d'un logiciel qui gère un réseau métropolitain Ethernet au moyen d'une alimentation à large bande en temps réel et d'une liaison de 100 Mo/s aboutissant au siège de l'entreprise à Ottawa. La firme **Peeta Consultants** d'Ottawa a fait la démonstration d'un logiciel de conception architecturale de haute



performance. La gamme de technologies que le Canada a présentée au Future Parc est tout aussi avant-gardiste, sinon plus, que celle des autres pavillons nationaux de plus grande envergure.

Certains exposants canadiens ont aussi été invités à présenter des exposés dans le cadre de l'initiative eEurope Meets eCanada du projet Information Society Technologies Europe-Canada de même que dans le cadre d'une série d'exposés intitulée « Le Canada, pays d'innovation ».

Le Canada avait plus d'un pavillon au Future Parc. Au total, 54 entreprises et organismes représentaient le Canada à CeBIT 2004. Environ un tiers de ces exposants ont présenté leurs produits au pavillon canadien du logiciel, au pavillon canadien du Future Parc ou encore au pavillon albertain des télécommunications sans fil. Le reste des entreprises canadiennes — qui allaient de grandes entreprises connues, telles que **Nortel Networks**, **Research in Motion**, **ATI**, **Cognos** et **OpenText**, à de petites et moyennes entreprises — y exposaient en leur nom.

Pour mieux se faire connaître, le Canada avait organisé d'autres activités dans le cadre de CeBIT 2004, dont une cérémonie d'ouverture qui avait pour hôte l'ambassadrice du Canada en Allemagne, M^me^ Marie Bernard-Meunier, et qui a réuni beaucoup d'invités, une campagne publicitaire et médiatique, un catalogue d'exposition, des pages Web (Canada@CeBIT) consacrées à la participation du Canada à ce salon et une rencontre avec des délégations d'autres pays. Les exposants canadiens ont exprimé une vive satisfaction et les visiteurs, une réaction très favorable.

Les préparatifs en vue de la participation du Canada au prochain salon CeBIT, qui aura lieu du 10 au 16 mars 2005, vont déjà bon train. Pour plus de précisions, communiquez avec Bruno Wiest, ambassade du Canada à Berlin, tél. : +49-30-20312363, téléc. : +49-30-20312115, courriel : bruno.wiest@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.kanada.de.

Investissement

— suite de la page 4

la collaboration entre les secteurs public et privé.

En plus de renouveler le financement, le Conseil du Trésor a approuvé des améliorations en vue de mieux servir les clients, notamment un processus de traitement des demandes simplifié et un nouvel engagement en ce qui concerne les fonctions de vérification et de déclaration qui permettront l'établissement d'automatismes régulateurs tout au long du processus.

Ce programme a été lancé en 1998 par Partenaires pour l'investissement au Canada, alors composante d'Industrie Canada, sous le nom de PDME-I. Depuis sa création, 285 collectivités à l'échelle du Canada ont reçu de l'aide pour 872 projets, dont la valeur s'élève à plus de 20 millions de dollars.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Jacqueline LaRocque, directrice des communications, cabinet du ministre du Commerce international, tél. : (613) 992-7332, ou avec Andrew Holland, cabinet du ministre d'État (Infrastructure) et ministre responsable de la Société canadienne d'hypothèques et de logement, tél. : (506) 452-3516.

Vigo ouvre ses portes aux produits marins surgelés

VIGO, ESPAGNE — du 5 au 7 octobre 2004 — L'ambassade du Canada à Madrid, en collaboration avec les ambassades du Canada à Lisbonne et à Bruxelles ainsi qu'avec Agriculture et Agroalimentaire Canada, offrira aux entreprises de l'industrie des pêches la possibilité de présenter leurs produits surgelés au pavillon du Canada de l'exposition **Conxemar**. Cette importante exposition annuelle à l'intention des professionnels du secteur de la pêche leur ouvre des portes, surtout sur le grand marché du Sud de l'Europe.

Premier port de pêche d'Europe

Qu'il s'agisse de produits frais ou congelés, Vigo est le lieu incontournable où se réunissent chaque année les professionnels du secteur. L'exposition Conxemar réunit les transformateurs de produits marins de la Galice et du Sud de l'Europe confirmant Vigo comme capitale du surgelé pendant ces trois jours du mois d'octobre.

Sont attendus à cette sixième édition plus de 70 pays, 400 exposants et environ 30 000 visiteurs. La qualité et le professionnalisme caractérisent cette exposition qui prend de l'ampleur chaque année, à une époque où les marchés européens misent sur les fournisseurs d'outre-mer pour satisfaire leur demande de poissons et de fruits de mer.

Pour de plus amples informations, consultez le site www.conxemar.com ou communiquez avec Marc Lionel Gagnon, attaché commercial, ambassade du Canada à Madrid, tél. : (011-34-91) 423- 3228, téléc. : (011-34-91) 423-3252, courriel : marc.l.gagnon@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.canada-es.org.

ExpoComm Argentina 2004

BUENOS AIRES, ARGENTINE — du 21 au 24 septembre 2004 — Ne ratez pas l'occasion d'exposer au pavillon du Canada de la foire commerciale internationale **ExpoComm Argentina 2004** (www.expocomm.com.ar), qui porte sur les technologies d'information et de télécommunication et qui favorise les relations entre les gens d'affaires et les dirigeants de ce secteur en provenance de toute l'Amérique latine.

Les entreprises participant à cette mission commerciale bénéficieront de services additionnels, notamment l'accès à une base de données avant l'événement, des réunions en privé, un agenda personnalisé et une salle de conférence pour y présenter des exposés et des ateliers.

Afin de réserver votre espace au pavillon du Canada, veuillez vous inscrire avant le **1er août 2004**.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Barbara Brito, déléguée commerciale, section commerciale de l'ambassade du Canada à Buenos Aires, tél. : (011-54-11) 4808-1056, courriel : bairs-commerce@dfait-maeci.gc.ca, ou avec Pablo Wabnik, E.J. Krause & Reed Exhibitions, tél. : (011-54-11) 4343-7020, courriel : Pablo.Wabnik@ejkreed.com.

Oslo à l'heure des piles de pointe

Les partenariats technologiques et partenariats de recherche canadiens étaient le point de mire de la conférence d'un jour tenue à Oslo en mai 2004 qui s'intitulait ***Hydrogen and Fuel Cells: Canadian and Norwegian Perspectives***.

Quelque 120 participants ont écouté les exposés de **Piles à combustible Canada**, de l'**Association canadienne de l'hydrogène**, de l'**Institut d'innovation en piles à combustible du Conseil national de recherches du Canada**, des sociétés **Hydrogenics** et **Fuel Cell Technologies**, ainsi que d'un certain nombre d'experts norvégiens.

La délégation canadienne, composée de 14 chercheurs et représentants de sociétés, a fait un arrêt à Oslo, dans le cadre d'une tournée en Europe du Nord. Certains délégués ont amorcé leur tournée à Helsinki, puis se rendus à Stockholm, à Göteborg, à Trondheim et à Copenhague. C'est à Trondheim que se sont réunis les participants canadiens et norvégiens à un programme de recherche concertée pour exposer les priorités de recherche et discuter des possibilités de collaboration. La nécessité d'un suivi et d'un échange d'informations dans plusieurs domaines de recherche amènera les instituts de recherche norvégiens à resserrer leurs liens avec les universités canadiennes.

La conférence était organisée par l'ambassade du Canada à Oslo, en collaboration avec Hydro Oil and Energy, le Norwegian Hydrogen Forum et l'Institute for Energy Research, et elle a attiré des représentants des instituts de recherche, des universités, des entreprises et des ministères norvégiens qui sont actifs au sein de l'industrie des piles à hydrogène et à combustible.

Cet événement est une première étape qui a permis d'explorer des possibilités de collaboration sur le plan du commerce et des sciences-technologies dans ce secteur. En seconde étape, une délégation norvégienne se rendra à Toronto en septembre pour participer à la conférence et foire commerciale **Hydrogène et Piles à combustible 2004**.

Le Canada et la Norvège sont de gros exportateurs d'énergie et offrent un vaste potentiel quant à l'exportation d'hydrogène. Le Canada, avec ses systèmes d'accumulation et de ravitaillement et ses piles à combustible, peut contribuer à transformer ce vecteur énergétique en énergie utilisable. La Norvège est un grand producteur d'hydrogène possédant une expertise reconnue dans le captage et le stockage du dioxyde de carbone.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec John Winterbourne, ambassade du Canada à Oslo, courriel : john.winterbourne@dfait-maeci.gc.ca. Le programme détaillé se trouve à : www.canada-norway.com/energy/index.html.

AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE

Cologne, Allemagne — du 12 au 15 septembre 2004 — La biotechnolgie de l'agriculture arrive en Europe à l'occasion de la conférence **ABIC 2004** qui se tiendra pour la première fois hors du Canada depuis sa création en 1996. Des scientifiques, des gestionnaires, des investisseurs et des stratèges échangeront leurs expériences pour faire avancer le développement de la biotechnolgie de l'agriculture. **Pour plus de renseignements**, consultez le site www.abic2004.org.

Astana, Kazakhstan — du 28 au 30 octobre 2004 — **AgroProdExpo 2004** est la foire commerciale du Kazakhstan sur les machines agricoles. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Ada Terechshenko, ambassade du Canada à Almaty, tél. : (011-7-3272) 501-151/523, téléc. : (011-7-3272) 582-493, courriel : ada.terechshenko@dfait-maeci.gc.ca.

Amsterdam, Pays-Bas — du 16 au 18 novembre 2004 — Avec une participation prévue de 450 entreprises exposantes et de 6 000 visiteurs, la foire **Health Ingredients Europe 2004** devrait avoir beaucoup de succès. C'est une excellente occasion, pour les acheteurs et les fournisseurs d'ingrédients diététiques, fonctionnels et biologiques, de se rencontrer, d'échanger des idées et de faire des affaires. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Mike Price, Agriculture et Agroalimentaire Canada, tél. : (613) 759-7509, courriel : pricewm@agr.gc.ca, site Web : www.hi-events.com.

Ho Chi Minh-Ville, Vietnam — du 2 au 4 décembre 2004 — **Food and Hotel Vietnam 2004** est une exposition internationale consacrée aux services, fournitures et équipements se rapportant à l'alimentation, à la boulangerie, aux boissons, à l'hôtellerie et à la restauration. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec le Consulat général du Canada à Ho Chi Minh-Ville, tél. : (011-84-8) 827-9899, téléc. : (011-84-8) 827-9935, courriel : hochi-td@dfait-maeci.gc.ca.

INDUSTRIES DE L'ENVIRONNEMENT

Moscou, Russie — du 23 au 26 novembre 2004 — **WASMA 2004** est une nouvelle foire commerciale de la gestion des déchets conçue pour le marché en développement de la Russie. Elle proposera une conférence, un séminaire et des programmes de sensibilisation. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Elena Shatrova, représentante officielle de MVK au Canada, tél. : (416) 970-4576, téléc. : (416) 969-8916, courriel : info@canada.mvk.ru, site Web : www.wasma.ru.

INDUSTRIES DE LA SANTÉ

Bologne, Italie — du 9 au 12 septembre 2004 — **SANA 2004** est une exposition internationale de produits naturels destinés à la nutrition, à la santé et à l'environnement. Il s'agit d'une belle occasion pour les fabricants canadiens de présenter leurs produits médicaux naturels et leurs alicaments sur les marchés italiens et mondiaux. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Sandra Marchesi, agente à l'expansion des affaires, consulat général du Canada à Milan, tél. : (011-39-02) 6758-3351, téléc. : (011-39-02) 6758-3900, courriel : sandra.marchesi@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca/it.

Bangkok, Thaïlande — du 1er au 8 octobre 2004 — L'important salon **Healthcare Expo 2004** est axé sur l'amélioration et la promotion de la santé publique en Thaïlande. **Pour plus de renseignements**, consultez le site www.thailandhealthcareexpo.com ou communiquez avec Surin Thanalertkul, délégué commercial, ambassade du Canada à Bangkok, courriel : bngkk-td@dfait-maeci.gc.ca.

Bangkok, Thaïlande — du 7 au 11 mars 2005 — Soyez présents à la **Scientific Conference of the Asian Societies** ainsi qu'au salon **Personal Care Ingredients Asia**. La conférence scientifique est devenue le rendez-vous scientifique le plus important en Asie-Pacifique, et le salon Personal Care Ingredients Asia accueillera quelque 250 fournisseurs de matières premières et d'ingrédients. **Pour plus de renseignements**, consultez le site www.stepex.com ou communiquez avec Surin Thanalertkul, délégué commercial, ambassade du Canada à Bangkok, courriel : bngkk-td@dfait-maeci.gc.ca.

MINES ET MINÉRAUX

Toronto, Ontario — du 6 au 9 mars 2005 — Les **Congrès international, salon professionnel et bourse des investisseurs** de l'**Association canadienne des prospecteurs et entrepreneurs** constituent la plus importante manifestation au monde pour l'industrie de la prospection et de l'exploitation minière. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec l'Association canadienne des prospecteurs et entrepreneurs, tél. : (416) 362-1969, téléc. : (416) 362-0101, courriel : info@pdac.ca, site Web : www.pdac.ca.

MULTISECTORIEL

Dubaï, Émirats arabes unis — du 6 au 8 décembre 2004 — Venez au pavillon canadien d'**Al Fares Dubai 2004**, seule exposition sur les chevaux et l'équipement équestre pour le Moyen-Orient, l'Afrique et le Sud-Est asiatique. Le but de cette exposition est de développer le secteur du cheval et du chameau dans cette région. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec James Hannah, consul et délégué commercial (agroalimentaire), consulat du Canada à Dubaï, courriel : james.hannah@dfait-maeci.gc.ca ou Venky Rao (représentant de l'organisateur), tél. : (905) 896-7815, courriel : dubaiequine@rogers.com.

voir page 8 — **Foires et missions commerciales**

YAOUNDÉ, CAMEROUN — du 6 au 12 décembre 2005 — **Promote 2005** est la plus importante exposition pour le commerce multisectoriel en Afrique subsaharienne francophone. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec l'Ambassade du Canada à Yaoundé, tél. : (011-237) 23-23-11, téléc. : (011-237) 23-23-11, courriel : honore.mondomobe@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca/cm ou www.promote2005.org.

PRODUITS DE CONSTRUCTION

DOHA, QATAR — du 19 au 23 septembre 2004 — **Project Qatar 2004** est la première foire commerciale internationale des technologies et des matériaux de construction, des services de conseil, de l'électricité, de l'éclairage et de l'air climatisé, des technologies de l'environnement et de l'eau, de la pierre et des produits en pierre, de même que de la technologie et de l'équipement de la pierre. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec George Sanderson, conseiller commercial, ambassade du Canada au Koweït/Qatar, courriel : george.sanderson@dfait-maeci.gc.ca, ou avec Bechara Nacouzi, président, International Trade Fairs, tél. : (514) 685-3530, téléc. : (514) 685-6873, courriel : bnacouzi@videotron.ca.

ANGERS, FRANCE — du 1er au 4 octobre 2004 — le **Salon Maison Bois** est une foire importante en France sur la construction en bois. **Pour y participer**, communiquez avec Ludger Spohr, Produits de bois canadien (Bruxelles), tél. : (011-32-2) 512-5051, téléc. : (011-32-2) 502-5402, courriel : lspohr@canadawood.info. **Pour plus de renseignements** sur le secteur des matériaux de construction en France, communiquez avec Cécile Bourdages, ambassade du Canada à Paris, tél. : (011-33-1) 44-43-23-74, téléc. : (011-33-1) 44-43-29-98, courriel : paris-td@dfait-maeci.gc.ca., site Web : www.salon-maison-bois.com.

TECHNOLOGIE DE FABRICATION DE POINTE

SHANGHAI, CHINE — du 2 au 6 novembre 2004 — La Fondation pour la formation internationale (FFI), organisme canadien sans but lucratif offrant des services de développement économique, et la China Association for Science and Technology organisent la deuxième **Convention mondiale des ingénieurs**. Cette année, la Convention a pour thème « Les ingénieurs forgent l'avenir durable ». **Pour plus de renseignements**, consultez le site www.wec2004.org ou communiquez avec Lin Tham, coordonnatrice de projet, FFI, tél. : (905) 305-8680, poste 242, téléc. : (905) 305-8681, courriel : ltham@canada.com ou lin@ffit.org.

HAMBOURG, ALLEMAGNE — du 28 septembre au 2 octobre 2004 — Soyez présents au pavillon canadien de la **Shipbuilding, Machinery and Marine Technology International Trade Fair**, la principale foire commerciale internationale dans le domaine de la technologie marine. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Michael Scott-Harston, consulat du Canada à Hambourg, tél. : (011-49-0) 40-46-00-27-11, téléc. : (011-49-0) 40- 46-00-27-20, courriel : michael.scott-harston@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.hamburg-messe.de (repérer la liste déroulante « fair selection »).

TIC

SHENZHEN, CHINE — du 12 au 17 octobre 2004 — La **China High-Tech Fair 2004** est la plus vaste et la plus importante foire nationale en Chine sur des produits de haute technologie et de technologie de pointe. Encore une fois cette année, le consulat général du Canada à Guangzhou se chargera de la mise sur pied du pavillon national du Canada. La date limite d'inscription est le 15 août 2004. **Pour plus de renseignements**, comuniquez avec James Kim, délégué commercial, consulat général du Canada à Guangzhou, tél. : (011-86-20) 8666-0569, courriel : ganzu@dfait-maeci.gc.ca, sites Web : www.guangzhou.gc.ca ou www.chtf.com.

MILAN, ITALIE — du 21 au 25 octobre 2004 — La **SMAU** est la plus grande foire des technologies d'information et de communication en Italie, de même que la deuxième en importance en Europe (après la CeBIT) et la plus grande dans le bassin méditerranéen. L'année dernière, la SMAU a attiré plus de 1 200 exposants et plus de 380 000 visiteurs. **Pour plus de renseignements** et pour exposer au pavillon canadien, communiquez avec Lucia Tubaro, agente à l'expansion des affaires, consulat général du Canada à Milan, tél. : (011-39-02) 6758-3359, téléc. : (011-39–02) 6758-3900, courriel : lucia.tubaro@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.eciq.net/smau2004.

HANOÏ, VIETNAM — du 9 au 13 novembre 2004 — **Vietnam Telecomp 2004** est la plus grande exposition du Vietnam sur les télécommunications. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Phan Tat Thu, agent de commerce, ambassade du Canada à Hanoï, tél. : (011-84-4) 734-5032, téléc. : (011-84-4) 734-5049, courriel : PhanTat.Thu@dfait-maeci.gc.ca.

Service des renseignements Le Service des renseignements de Commerce international Canada et d'Affaires étrangères Canada offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications et des services de référence. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus par téléphone au **1 800 267-8376**, région d'Ottawa : **(613) 944-4000**, par télécopieur au **(613) 996-9709**, ou encore en consultant le site Web (**www.maeci-dfait.gc.ca**).

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Convention de la poste-publication
nº 40064047